株式会社サット

万全なセキュリティ環境のもとで 顧客の問い合わせに迅速に対応できる 社内の情報共有インフラ基盤を整備

● 導入の狙い

- 本格的なクライアント／サーバシステムの構築

● 導入システム

- NEC PCサーバ Express5800シリーズ
- リコー複合機『imagio MP C2500』
- 統合セキュリティアプライアンス(UTM)『FortiGate』など

● 導入効果

- セキュリティ環境の整備
- 見積書･過去実績･技術資料などの情報共有
- 顧客の問い合わせに迅速対応

【断路器】 【変圧器】

全国のJRに株式会社高岳製作所の高性能な電力設備･機器を販売している

株式会社サットは、電力機器などを販売している株式会社高岳製作所の特約代理店として、変電所および電灯･電力などに使われる断路器や変圧器などを国鉄時代からJR各社に供給し、国内の鉄道網の整備に大きく貢献している。今回、本社の移転を契機に、本格的なクライアント／サーバシステムを構築し、フォーティネットの統合型セキュリティアプライアンス(UTM)『FortiGate』による万全なセキュリティ環境のもとで、見積書や過去の実績、技術資料などの情報共有を実現。顧客からの問い合わせに迅速に対応できるインフラ基盤を整備することに成功している。

USER PROFILE

株式会社サット

- **業種**：電力機器販売業
- **事業内容**：株式会社高岳製作所の代理店として、受変電設備･電気機器全般の販売。その他、照明機器･建設機械等の販売
- **従業員数**：10名(2009年9月現在)

インフラ整備をきっかけにシステム活用にまい進する株式会社サット

2009年9月取材

独自ドメインを取得して社内インフラの整備に着手

株式会社サットは1947年設立以来60年以上の長きにわたり、株式会社高岳製作所(以下、高岳製作所)の販売代理店として断路器(流れている電気を切断する装置)･変圧器･配電盤･開閉装置などを専門に取り扱い、旧国鉄(現在のJR東日本など)やその関連工事会社などに納めてきた。得意先はJR関連会社が大半を占めており、JR四国以外の全国すべてをカバーしている。そのなかでも、特にJR東日本とJR東海およびその関連会社が主な取引先で、JR関連会社のOBを社員に登用し、営業力を強化している。

「当社が競合する会社は、一般的にビッグ5と呼ばれている日立･東芝･三菱･富士電機･明電舎とその代理店で

代表取締役
寺田 泰之氏

「大塚商会さんをITパートナーに選定した一番大きな理由は、何かあるとすぐに来てくれることです。当社にはコンピュータの専門家がいるわけではないので、下手にシステムを触るよりは、大塚商会さんに来てもらった方が安心ですからね」

課長
喜久里 教好氏

「今回構築したクライアント／サーバシステムは、主に見積書や過去の取引実績、さらには技術資料などを社内で共有するために使用しています。大塚商会さんの提案によってセキュリティ環境も整備されたので、安心して情報を活用していくことができます」

す。高岳製作所の断路器は特に品質で定評があり、JRでは100%近いシェアを占めているため、当社は長年にわたり、比較的安定した売上を維持しています。新しい新幹線ができると売上が一時的に急増しますし、リーマン·ショックによる影響もほとんどありませんでした」と代表取締役の寺田泰之氏は明るく語る。

最近では、JR各社が駅中ビジネスを積極的に展開しているため、駅構内における電気使用量が全体的に増えており、変圧器を大容量のものへ取り替える案件が多いという。

しかし、同社も安定した既存のビジネスに甘んじているわけではない。新たなビジネス市場の開拓にも精力的に取り組み、オゾン脱臭装置などの販売も取り扱っている。

「現在、当社にはJR関連会社のOBが3名、高岳製作所のOBが1名います。彼らに得意先が今何を望んでいるのかよく聞き出してもらい、それをメーカーにフィードバックして、新しい製品を開発していく取り組みも始めています」と寺田氏は今後のビジネス展開に意欲を燃やしている。

同社は、2年くらい前まで高岳製作所が運用しているグループウェア『Lotus Notes』に1部門のような形態で接続して、高岳製作所とはもちろん、社内での情報のやり取りを行っていた。しかし、システム上のトラブル発生時の対応などに時間がかかっていたため、独自のシステムを構築したいと常々考えるようになった。そこで、コピー機のリース導入をきっかけに20年近い取引実績のあった大塚商会に相談。本社がまだ東京·大手町にあった2008年4月に、大塚商会の『アルファメール』で独自ドメインを取得。さらに2009年2月に本社を渋谷区に移転したことをきっかけに、セキュリティ対策も含めた社内インフラの整備に本格的に着手した。

取引実績などを社内で共有し、問い合わせにスピーディに対応

それ以前は特定のPCにデータを集約し、簡易的な情報共有の仕組みを構築していたが、本社移転後に社員数も増え、取扱情報量も多くなってきたことから、従来のPCベースのシステムでは十分に対応しきれなくなってきた。そこで、大塚商会から提案を受けて、NECのPCサーバExpress5800シリーズを導入し、本格的なクライアント／サーバ環境を構築したのである。

「これまではPCに詳しい社員にシステムの管理を任せていたのですが、それもさすがに限界に達してきたので、大塚商会さんにシステム構築を依頼し、サポートも含めて総合的に対応してもらうことにしたのです」と課長の喜久里 教好氏は語る。

現在では、社員ひとり1台のクライアントPCからサーバに接続し、過去に作成した見積書や取引実績に加え、製品の取扱説明書などの技術資料も共有できるようになっている。

「JRさんは実績主義なので、3年前はどういう仕様の製品を使ったかなど、いろいろと細かな問い合わせが来ます。その際に、必要なデータをすぐに参照し、回答できる体制が欲しかったのです。というのも、以前は各社員がそれぞれ資料を保管していたので、該当の書類を探し出すまでに相当の

手間や時間がかかっていました。しかし、今はそうした問題も解消され、お客様からの問い合わせにスピーディに対応できるようになったのです」と寺田氏は語る。

また同社は、リコー複合機『imagio MP C2500』を導入し、紙の技術資料などは複合機でスキャンしてサーバに保管・共有している。これにより、社内のペーパーレス化が推進された。

今後は、情報管理に関する社内ルールを明確にすることが重要課題だという。「これまでは、社員個人の裁量で見積書を作成したり、取引先と交渉したりしていました。今後は、情報管理のルールをきちんと定め、社内のナレッジ共有を推進しながら、同時に社員のセキュリティ意識も高めていきたいと考えています」と喜久里氏は語る。

UTMアプライアンスの導入で万全なセキュリティ環境を整備

本格的なクライアント／サーバシステムを構築するにあたり、万全なセキュリティ環境を整備することも重要なテーマだった。特に同社は、公共性の高い会社と取引を行っているので、情報漏えいや外部からの不正アクセスなどを未然に防ぐセキュリティ対策は必須条件だった。

「たとえ我々のような小さな会社でも大企業との取引上、セキュリティ対策は必ず求められます。例えば、JRさんも契約を更新する際には、毎年セキュリティのチェックを受けなければなりません。その意味では今回、社内のセキュリティ基盤が整ったことは、ビジネス面でも大きな効果をもたらしています」と寺田氏は語る。

同社では、社内の総合的なセキュリティ対策ツールとして、フォーティネットのUTM『FortiGate』を導入している。これ1台で、ファイアウォール・VPN・アンチウイルス・IPS（不正侵入防止）など、多種多様なネットワークの脅威に低コストで対応できる利点がある。そのうえ、導入がしやすく、運用管理工数も削減できる。

「社内にはセキュリティに詳しい人材がいないため、大塚商会さんが提案してくれた『FortiGate』を導入しておけば、何かあればすぐに大塚商会さんが駆けつけてくれます。そういう面での安心感もありました」と喜久里氏は大塚商会のサポート力も高く評価している。

また同時に、ファイル共有を主目的としたサーバの導入に伴い、データのバックアップ環境も整備している。「過去の実績データなどが消失してしまうと、お客様からの問い合わせに対応できなくなるので、データのバックアップも確実にしたかったのです」と寺田氏は語る。

現在、同社は大塚商会にホームページの作成を依頼。会社要覧などを工夫して対外的なアピールを強化する取り組みも行っている。さらに現状、情報漏えい防止のため社外から社内システムへのアクセスは行っていないが、将来的にはモバイル環境の整備も視野に入れているという。今回の社内インフラの整備を契機に、同社の情報システム活用の取り組みは加速度を増している。

顧客情報や技術資料など同社の生命線ともいえる保存データは、テープバックアップを確実に取っている

製品仕様や取扱説明書を電子化し、情報共有を図るとともにペーパーレス化も進めている